

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA SISTEM PENJUALAN PRODUK REAL ESTAT PADA PT. X DI SURABAYA

Susan Febriany Sugiarto

Jurusan Akuntansi/ Fakultas Bisnis dan Ekonomika

susanfebrianysugiarto@gmail.com

Abstract - This fieldwork research study aims to describe the experience when working especially in the real estate sector. In the discussion based on documentation of the process while working in this sector, especially in the staff of apprenticeship finance and accounting. The main focus of workmanship in a variety of tasks of commission realization. This research uses real experience in field work in a company. This study uses a sample of one of the real estate companies in Surabaya. This research was conducted in three months of field work commencing on 2 August 2017. After the fieldwork process has been completed, reporting started for two months of work.

The research findings shows the flow of accounting information system in commission. This is related to cross-division at once, but the main focus remains on the financial and accounting division.

Keywords: Real Estate, Commission, Commission Realization

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki peringkat penduduk tertinggi ke empat di dunia pada tahun 2017. Peringkat tersebut menurut data *United Nation Departement and US Cencus Bureau* dengan populasi 261,1 juta penduduk pada perhitungan terdokumentasi. Perkembangan populasi menjadi lahan perluasan calon konsumen khususnya terkait sektor kebutuhan primer. Seiring perkembangan teknologi dan perekonomian, kebutuhan pokok mulai bergeser. Namun pada kebutuhan primer tradisional tentu tidak dapat tergeser dan akan selalu dibutuhkan.

Rumah sebagai tempat tinggal masih menjadi kebutuhan yang tidak dapat dihindari. Manusia akan selalu memerlukan tempat untuk menetap dan berlindung.

Meskipun terjadi berbagai pergeseran antara lain mulai banyaknya pilihan rumah susun, apartement, dan inovasi lainnya. Semua tetap kembali kepada satu sektor, yaitu sektor real estat.

Dalam menjalankan bisnis khususnya bisnis yang bersifat profesional maupun penjualan tatap muka masih memerlukan kantor maupun ruko sebagai lahan usahanya. Peluang pada sektor *real estat* dan properti menjadi lebih besar, terutama dengan beberapa kebijakan serta kondisi perekonomian makro yang mendukung hal tersebut.

Pertumbuhan ekonomi Indonesia juga akan berdampak pada peningkatan kebutuhan akan gedung perkantoran dan fasilitasnya. Berbagai jenis perumahan sedang dan akan dibangun, termasuk jenis hunian berupa apartemen, rumah susun, kondominium dan lain-lain.

Fokus utama yang diambil adalah komisi pada penjualan produk PT. X. Pertumbuhan pesat dalam industri penjualan tanah dan rumitnya kegiatan pengembangan yang dilakukan oleh industri tersebut menimbulkan masalah-masalah akuntansi yang rumit. Dari sisi akuntansi, properti atau real estat sangat menarik untuk dipelajari. Transaksi - transaksi yang secara khusus berkaitan dengan aktivitas pengembangan real estat dan transaksi nyata yang menyangkut operasi real estat (kawasan bangunan) menimbulkan prinsip-prinsip pengakuan pendapatan serta metode penetapan laba yang harus diterapkan dari penjualan tanah secara eceran (*retail*) tersebut.

Dalam bisnis ini, sistem informasi yang akurat menjadi salah satu hal penting dari perusahaan untuk tetap berjalan, terutama perusahaan – perusahaan besar. Dimana *goal congruence* semakin sulit untuk dicapai. Dengan kompleksitas jenis usaha, dimana penentuan siklus operasi normal perusahaan yang bergerak di bidang real estat berada di kisaran lebih dari satu tahun dan dipengaruhi oleh faktor ketidakpastian yang sangat tinggi (*high risk*).

METODE PENELITIAN

Metode dalam penyusunan penelitian ini adalah *explanatory research* karena terdapat penjabaran dalam alur sistem informasi akuntansi komisi dalam penjualan. Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan kontribusi untuk kedepannya. Membantu pemahaman ketika melaksanakan praktik langsung dalam alokasi komisi. Baik untuk studi lebih lanjut maupun acuan bagi perusahaan sejenis lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembuatan Laporan Realisasi Komisi Atas Penjualan

Pihak *collection* menggunakan RK (Rekening Koran) untuk menyusun realisasi pelunasan. *Input* dilakukan atas ERP (*Enterprise Resource Program SolutionQu*).

Dengan melengkapi data yang dibutuhkan, terbentuklah informasi baru berupa *print out* realisasi pelunasan. Muncul *update* atas *transaction file* realisasi pelunasan. Lalu *print out* akan diolah oleh marketing bagian komisi untuk dijadikan Laporan Realisasi Komisi Atas Penjualan dengan memanggil data *supportive* lainnya yang dibutuhkan. Muncul *transaction file update* atas realisasi komisi.

Print out laporan realisasi komisi tersebut dikirim ke *collection* untuk dilakukan pengecekan dan memberikan *input* secara manual ditulis tangan, atas *update* persen realisasi pembayaran oleh konsumen. Setelah dilakukan pengecekan dan dianggap laporan realisasi komisi telah benar, pihak *collection* yang bertanggung jawab atas komisi akan memberikan parafnya. Laporan realisasi komisi yang telah diberi paraf akan di kembalikan kepada marketing untuk diolah lagi nantinya.

Dalam pembahasan laporan penjualan dan komisi ini, setara dengan pelaporan realisasi komisi hanya saja dari sisi broker atau sales perseorangan. Bukan dari sisi laporan PT. X dimana laporan PT. X memiliki angka pengali dan koefisien penentu komisi sebagai penentu tingkat produktivitas sekaligus penilai atas evaluasi kerja. Pembahasan juga terkait isi pengambilan sumber data untuk pengisian kolom. Terdapat beberapa item yang diedit dikarenakan kembali kepada pembatasan pengungkapan untuk mengikuti peraturan dan etika perusahaan.

Pembuatan Laporan Penjualan dan Komisi

Laporan penjualan dan komisi dicek secara langsung oleh marketing supervisor. Pengecekan diperlukan untuk mencegah terjadinya kecurangan dengan adanya otorisasi berlapis. Selain mencegah kecurangan sekaligus meminimalisasi terjadinya kekeliruan atas proses realisasi tersebut.

Tabel 1. Laporan Realisasi Atas Penjualan

Sumber : Data Internal Perusahaan dengan Edit Seperlunya

TEAM LEADER :

ADMIN

Jul-16

LAPORAN PENJUALAN & KOMISI													
No	Nama Penjual	Rupa Pembeli	Tgl. Jual	Produk		Harga Transaksi	Harga Netto	Harga Netto Diskurangi BPHTB	Komisi (belum dipotong PPh)		Tgl. lunas tempo 20%	Keterangan Komisi	Status Anggota
				Type	Spes/Kas				TAHAP 1	TAHAP 2			
1													
2													
3													
4													

Pada tabel tersebut terdapat 13 elemen pada kolom laporan penjualan dan komisi. Laporan ini merupakan refleksi atas laporan realisasi atas penjualan dari sisi broker. PT. X memberikan ijin untuk menampilkan format yang telah penulis edit seperlunya untuk menghormati rahasia perusahaan. Pada tabel tertera pula “TEAM LEADER” yang menunjukkan nama pemimpin sekaligus pemegang tanggung jawab atas kinerja anggota –anggota dalam salesnya. Apabila kinerja anggota tim baik, maka ketua tim akan memperoleh manfaat bonus pula. Kinerja

tim secara keseluruhan dapat mempengaruhi kinerja pendapatan komisi pula. Penulis akan memaparkan penjelasan dari ketiga belas kolom tersebut, berupa poin – poin berikut ini:

1. Nama penjual

Dalam kolom ini nama penjual diisi dengan nama dari anggota ataupun ketua tim itu sendiri yang berhasil melakukan penjualan.

2. Nama Pembeli

Nama pembeli merupakan nama yang disesuaikan dengan KTP dan atau data dari Surat Pemesanan Tanah (SPT) ketika terjadi perjanjian jual beli dengan salah satu *sales*. Apabila terjadi pergantian nama oleh pembeli selama proses pembayaran angsuran, maka harus menyertakan surat ganti nama maupun memberi keterangan pada kolom keterangan untuk menghindari kesalahan pada sistem.

3. Tanggal Jual

Tanggal jual harus sama dengan tanggal yang tertera pada Surat Pemesanan Tanah (SPT). Bukan tanggal pelunasan dari produk tersebut.

4. Produk (Type)

Produk yang dijual oleh PT.X memiliki tipe yang begitu banyak diikuti varian harga yang berbeda. Tipe rumah memiliki harga jual yang berbeda – beda. Untuk memudahkan penelusuran, selain blok / kavling diikuti pula tipe rumah.

5. Produk (Blok/ Kavling)

Blok / Kavling mencantumkan area yang di beli oleh calon pembeli. Terkadang terdapat kasus salah pemberian catatan pada saat pembayaran berupa

transfer angsuran. Dengan adanya blok / kavling memudahkan pencarian untuk kesalahan pemberian catatan atas pembayaran.

Contoh ilustrasinya adalah, apabila tercantum pembayaran atas angsuran blok XA 1/5 pada rekening koran perusahaan. Pada saat dilakukan pengecekan ternyata nama pemilik rekening dan pemesan rumah berbeda, diikuti transaksi angsuran XA 1/5 sudah lunas. Maka perlu dilakukan pencarian atas nama pemilik rekening pada *list costumer* perusahaan.

Apabila ditemukan nama yang sama disertai nominal angsuran belum dibayar yang sesuai, maka akan disesuaikan dengan realisasi pembayarannya. Namun apabila tidak ada data atas nama tersebut, maka perlu konfirmasi ulang dengan mencari Mr. X tersebut dengan pencarian atas nomor terdekat atau menggunakan kombinasi VLOOKUP. Pencarian nomor terdekat berarti melakukan konfirmasi pengecekan pada blok / kavling terdekat dengan XA 1/5 seperti kombinasi XA 5/1, XA 11/5, XA 1/15, XA 11/15, XA 1/55, XA 5/11, XA 5/15, XA 5/55 atau XA 11/55. Apabila tidak terdapat kecocokan data maka harus menggunakan VLOOKUP untuk mempersempit jumlah *costumer* yang harus di konfirmasi ulang.

6. Harga Transaksi

NPOP merupakan kepanjangan Nilai Perolehan Objek Pajak Nilai. Harga disini merupakan harga yang diberikan kepada pembeli oleh broker/ *seller*. Harga transaksi biasa disebut sebagai NPOP.

7. Harga Netto

Harga netto merupakan harga transaksi yang ditambahkan dengan PPn atas produk PT. X. Karena setiap pembelian barang akan dikenai pajak. Begitu juga dengan tanah dan bangunan. Sebelum Juni 2002, pengenaan PPn masih berada pada

nilai 8%, sedangkan setelahnya, PPn yang dikenakan sebesar 10%. Kenaikan yang cukup signifikan dari peraturan pemerintah.

8. Harga Netto dikurangi BPHTB

Seperti nama yang tertera, kolom ini berisi pengurangan harga netto atas Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB). Penulis memberikan ilustrasi perhitungan BPHTB selama melaksanakan magang di PT.X (bukan nominal sebenarnya) sebagian berikut :

Apabila luas tanah 1.000 m^2 dengan nominal tertera pada NJOP yang tertera pada Surat Pemberitahuan Pajak Terhutang pada PBB tahunan sebesar Rp. 1.000.000,- per meter.

NPOPTKP adalah Rp. 70.000.000,- (Surabaya)

Harga kesepakatan dengan pembeli adalah Rp. 2.000.000,- per meter.

Maka nilai NPOP = $1.000 \times 2.000.000 = \text{Rp. } 2.000.000.000,-$

Besarnya PPh dan BPHTB adalah sebagai berikut:

$\text{PPh} = 2.5 \% \times \text{NPOP}$

Besarnya PPh = $2.5 \% \times \text{Rp. } 2.000.000.000,- = \text{Rp. } 50.000.000,-$

$\text{BPHTB} = 5 \% \times (\text{NPOP} - \text{NPOPTKP})$

$\text{BPHTB} = 5 \% \times (\text{Rp. } 2.000.000.000 - \text{Rp. } 70.000.000)$

$\text{BPHTB} = \text{Rp. } 96.500.000,-$

Setelah Diketahui BPHTB maka dapat dilakukan perhitungan atas kolom ini yaitu dengan mengurangi harga netto dengan BPHTB.

9. Komisi Tahap 1 (Sebelum dipotong PPh)

Komisi pada umumnya terbagi menjadi dua tahap, namun ada kondisi dimana komisi dapat cair hanya dalam satu tahap saja. Pengalaman penulis, hal ini dapat terjadi apabila pembeli tiba – tiba memilih untuk langsung melunasi

pembayarannya sekaligus. Khusus untuk penjualan dengan pembayaran langsung lunas, komisi langsung dicairkan pada tahap satu. Selain itu dapat juga terjadi ketika pembeli membayar angsuran beberapa kali kedepannya sekaligus, sehingga jumlah angsuran terbayar telah memenuhi syarat pencairan tahap satu dan dua. Komisi ini belum dipotong PPh dimana penjelasan tahap proses pemotongannya akan dijelaskan nanti.

10. Komisi Tahap 2 (Sebelum dipotong PPh)

Komisi atas penjualan akan cair apabila memenuhi prosentase tertentu. Misalkan (bukan prosentase sebenarnya, diilustrasikan saja), ketentuan komisi tahap satu akan cair apabila mencapai 25% pembayaran, sedangkan komisi tahap dua akan cair pada saat pembayaran mencapai 80%. Ketentuan prosentasi pencairan setiap penjualan berbeda – beda.

11. Tanggal Jatuh Tempo 20%

Merupakan batas jatuh tempo pelunasan dengan prosentase 20% sejak ditanda tangani Surat Pemesanan Tanah (SPT). Kolom ini terisi apabila penjualan bersifat kredit. Baik kredit secara *in-house* maupun KPR. Tanggal ini menjadi tolak ukur untuk pencatatan penjualan yang valid dapat dihitung sebagai penjualan. Selain untuk mencegah penjualan fiktif, sekaligus untuk mempermudah pencatatan.

12. Keterangan Komisi

Kolom ini diisi apabila diperlukan saja, contohnya apabila terjadi perpindahan blok atau kavling. Maupun apabila terjadi pembatalan, percepatan pembayaran, pergantian metode bayar, dan lain sebagainya akan dicantumkan pada kolom ini. Sebagai kolom penjelasan status pembelian unit.

13. Status Anggota

Status anggota diisi berupa dua pilihan status yaitu *leader* atau anggota tim. Hal ini akan mempermudah proses pengolahan realisasi komisi nantinya. Dikarenakan angka pengali juga dipengaruhi dari sini sekaligus sebagai tolak ukur penilai kinerja tim. Untuk nominal tidak dapat diungkapkan karena terkait etika dan kebijakan dari PT. X.

Format laporan diatas berlaku untuk sales perorangan dan broker sjaa. Untuk penjualan melalui *sales* yang berada pada *marketing office*. Terdapat perbedaan perhitungan yang bukan bagian dari tanggung jawab kerja penulis. Dikarenakan *sales* langsung dibawah naungan PT. X, dimana sudah terdapat gaji pokok bulanan, maka perhitungan bonusnya berbeda.

Perhitungan realisasi pengali pada komisi tidak dapat diungkapkan karena merupakan batasan pada ruang lingkup penelitian. Sehingga perhitungan akan angka pengali dari nilai komisi itu sendiri tidak dapat diungkapkan.

Laporan penjualan dan komisi, atau biasa disebut sebagai laporan realisasi penjualan diisi dan menjadi tanggung jawab pihak divisi manajemen. Pihak *finance* hanya membantu sebagai pihak pengecek dan memberi info mengenai uang masuk sudah sampai ke nominal berapa atas prosentase totalnya.

Realisasi Pencairan Komisi

Proses realisasi komisi memiliki beberapa ketentuan yang harus dipenuhi agar dapat diproses. Setelah semua elemen laporan penjualan dan komisi telah terpenuhi, maka realisasi pencairan komisi dapat dilakukan.

Alur realisasi dari pencairan komisi atas penjualan kepada broker dan *sales* non karyawan PT. X dijabarkan oleh penulis beserta *flowchart* sebagai pendukung mempermudah pemahaman pembaca.

Pihak marketing melakukan *input* atas *voucher*, di dalam *voucher* berisi data – data terkait data penerima uang komisi dan penjualan produknya. *Print out* tersebut dikirim kepada *checker* yang nantinya akan dilakukan pengecekan oleh *checker* lalu diberikan stempel tanggal hari diterimanya *voucher* dan stempel status.

Stempel status yang dimaksudkan adalah pembagian dua jenis stempel yang merefleksikan diterima atau tidaknya *voucher*. *Voucher* yang berisi data yang benar akan dibubuhkan stempel *received*. Sedangkan *voucher* yang memiliki data yang salah akan dibubuhkan stempel *return*. Setelah itu *checker* mengirimkan dokumen kepada pihak akuntansi yang memiliki tanggung jawab atas komisi. Staf akuntansi tersebut melakukan pengecekan dan memberikan parafnya apabila sudah benar, namun apabila salah, maka akan dikembalikan kepada pihak marketing untuk dilakukan revisi.

Voucher yang benar akan diteruskan kepada *finance and accounting controller* untuk dilakukan pengecekan ulang. Seperti sebelumnya, *finance and accounting controller* akan memberikan parafnya apabila sudah benar, namun apabila salah, maka akan dikembalikan kepada pihak marketing untuk dilakukan revisi.

Voucher yang sudah diperiksa dan disetujui oleh *finance controller* akan dibuatkan slip bank untuk pengiriman uangnya. Dalam pengiriman uang ini, terdapat beberapa ketentuan antara lain:

1. Apabila *voucher* diatas Rp X00.000.000, untuk memperoleh ijin pencairan uang harus dikirimkan ke Jakarta. Dikarenakan harus di tanda tangani oleh direktur utama yang berlokasi di Jakarta. Otorisasi kedua dilakukan oleh direktur di Surabaya.
2. Apabila *voucher* dibawah Rp X00.000.000, untuk memperoleh ijin pencairan uang dapat di tanda tangani oleh *associate director* dan direktur di Surabaya.

3. Apabila *voucher* dibawah Rp Y00.000.000, untuk memperoleh ijin pencairan uang dapat di tanda tangani oleh direktur di Surabaya dan *general manager*.

Narasi untuk *flowchart* realisasi pencairan komisi halaman kedua adalah sebagian berikut. Setelah ketiga kriteria kondisi *voucher* diatas telah dipenuhi, *checker* membuat slip setoran. Slip setoran ini akan dibawa oleh pembantu umum untuk disetorkan ke bank – bank yang bekerja sama dengan PT.X. Lalu *copy* slip dari pembantu umum setelah pengiriman ke bank, akan dibuat rekap oleh checker.

Langka realisasi komisi telah selesai. Rekap di kirimkan ke *finance* bagian komisi untuk dilakukan pendokumentasian manual sekaligus pengecekan terakhir. Dalam satu cek harus dipastikan memiliki nama tidak lebih dari 30 dalam pengirimannya. Untuk detail proses yang dilakukan oleh *checker* diluar pemahaman dan tugas penulis.

Konklusi Hasil

Sistem informasi akuntansi yang telah di rancang oleh PT. X sudah baik. Akan tetapi dalam implementasinya ditemukan tidak efektif dan efisien. ERP tidak digunakan secara maksimal karena kurangnya transfer ilmu kepada setiap karyawan. Sehingga pekerjaan yang seharusnya lebih terstruktur dan efisiensi waktu membutuhkan pemindahan data lagi untuk pengolahannya. Adanya unsur ketidak mauan untuk mempelajari hal baru maupun kenyamanan diri pada kebiasaan lama menjadi pemicunya.

Salah satu hal yang membuat penulis tertarik untuk memperdalam pembahasan komisi dikarenakan kesadaran akan makin banyaknya usaha broker melakukan rekrutmen agen pada tren akhir – akhir ini. Bahkan kemudahan pendaftaran menjadi salah satu penyebab makin banyaknya agen penjualan perumahan. Diikuti dengan adanya tawaran akan bonus komisi penjualan yang

cukup tinggi. Selain itu, pada umumnya tidak mensyaratkan kemampuan akademik yang tinggi pula.

Secara tidak langsung penulis juga mulai menyadari akan kiat pemerintah untuk memudahkan proses pembayaran pajak melalui eSPT yang terasa manfaatnya bagi mempermudah pelaporan dengan format yang juga cukup membantu. Pertanyaan juga lebih mudah terjawab melalui media sosial dirjen pajak yang mulai mengikuti perkembangan jaman. Kemudahan yang di kaitkan kembali akan kemajuan *information technology* (IT) diikuti perkembangan pada sistem pemerintahan juga menjadikan salah satu pemicu kemampuan pemerintah dalam memungut pajak maupun pengalokasiannya.

Dalam pembahasan pada bab ini, terdapat beberapa temuan dalam proses laporan kerja lapangan. Salah satu temuan dalam perusahaan terutama terkait dalam pengaplikasian *software* baru. Penggunaan ERM yang belum maksimal, diakibatkan oleh beberapa indikasi dari penolakan melakukan perubahan. Kecenderungan lebih memilih menggunakan Microsoft Excel tanpa adanya standar pencatatan yang disetarakan dalam tiap rekapitulasi dari divisi maupun perseorangan. Memerlukan waktu yang lebih lama untuk adaptasi terhadap *software* baru yang disediakan perusahaan, para pegawai lebih memilih menggunakan Microsoft Excel. Hal ini dikarenakan adanya unsur takut akan perubahan serta faktor adanya kepentingan personal. Sistem baru memerlukan waktu input ulang yang nantinya akan memerlukan banyak waktu di awal serta membuat pengawasan kinerja semakin ketat atas pengawasan tindakan *fraud* dan *error*.

Dalam lingkungan kerja, terdapat pula budaya tidak tertulis. Budaya ini berawal dari tindakan berulang baik positif maupun negatif. Apabila negatif, budaya tidak tertulis tersebut di biarkan tanpa adanya teguran maupun hukuman. Hal ini biasa terjadi karena adanya unsur anggota lainnya melakukan hal yang sama

juga. Sehingga pada akhirnya, tindakan tersebut tertanam dalam alam bawah sadar dan dianggap wajar dan dilakukan terus menerus. Keinginan untuk mendahulukan kepentingan pribadi sebagai prioritas utama.

Kemajuan perusahaan khususnya sistem informasi akuntansi yang baik akan bergantung pada terpenuhinya kelima unsurnya yaitu sumber daya manusia, prosedur, dokumen, IT (*hardware* dan *software*), dan internal control. Kelimanya akan mendukung kecepatan perusahaan dalam berkembang. Khususnya unsur sumber daya manusia sebagai penggerak keempat unsur lainnya. Maka dari itu kemauan sumber daya manusia selaku penggerak keempat unsur lainnya sangat dibutuhkan untuk melakukan perubahan kearah yang lebih baik.

KESIMPULAN DAN SARAN

Suatu sistem informasi akuntansi yang baik tentunya menunjang kemajuan perusahaan. Pekerjaan antara divisi pun penyalurannya memenuhi efektif, efisien, dan ekonomis terutama dalam hal waktu. Namun, sebaik – baiknya sistem informasi akuntansi yang dirancang, apabila kelima unsur tidak saling menunjang, tentunya akan memperlambat atau bahkan semakin tidak ekonomis biaya. Dalam PT. X, unsur sumber daya manusia kurang termotivasi untuk ikut berkembang dengan sistem yang ada.

Adanya kepentingan pribadi mendukung untuk berada pada zona nyamannya. Hal ini dapat diatasi apabila ada pihak penggerak selaku *change maker*. Diharapkan menjadi penyemangat maupun pemberi conoh untuk melakukan perubahan nantinya.

Rekomendasi Kepada PT. X

Rekomendasi kepada PT.X sebaiknya menerapkan format meskipun hanya pendokumentasian sebagai file data penengah saja atas dokumentasi *real*. Namun apabila ada format pada dokumentasi penengah tentunya akan

mempermudah bagi karyawan baru yang berusaha mempelajari, sekaligus mempermudah pencarian. Pengaplikasian penerapan standar akan membutuhkan *change maker*. Penyampaian tujuan akhir perubahan dalam perusahaan dibutuhkan pula penjelasan mengapa perubahan diperlukan, terutama apabila akan memudahkan di kemudian hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Griffin, Jill. 2015. *Customer Loyalty: Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Erlangga: Jakarta, Indonesia.
- Romney, M., Steinbart. 2012. *Accounting Information System : Global edition*. 12th ed. Pearson Education Limited: Edinburgh, England
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2012. *IAI: Standar Akuntansi Keuangan*. Penerbit Salemba Empat: Jakarta, Indonesia.
- Prasetyo, H.D. 2016. Aktivitas akuntansi real estat menurut PSAK no. 44 dan ISAK no. 21 pada PT. Bangun Papan Selaras. *Media Mahardhika*, Vol. 15 (1): 52-61.
- Kemendag, 2008. [online]
<http://www.kemendag.go.id/id/news/2008/08/27/peraturan-menteri-perdagangan-republik-indonesia-nomor-33m-dagper82008-tanggal-21-agustus-2008-tenta> [Diakses tanggal pada 1 Oktober 2017].
- Pajak, 2012. [online]
<http://www.pajak.go.id/content/seri-pph-pajak-penghasilan-pasal-23> [Diakses pada tanggal 1 Oktober 2017]
- Pajak, 2012. [online]
<http://www.pajak.go.id/content/seri-pph-pajak-penghasilan-pasal-26> [Diakses pada tanggal 1 Oktober 2017]
- Pajak, 2012. [online]
<http://www.pajak.go.id/aplikasi-perpajakan> [Diakses pada tanggal 11 Oktober 2017]
- United Nation Departement and US Cencus Bureau, 2017. [online]
<http://www.internetworldstats.com/stats8.htm>[diakses pada tanggal 13 Mei 2017]